



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, Octubre de 2025

Señor (a)

JAIR LORENZO MARCHENA DE LA HOZ

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **8246000**

Coordinador Académico Jornada Mixta

Formación Titulada Virtual y Ecosistema Virtual

Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Octubre del año 2025

Referencia: No 8246000 del año 2025.

PAOLA MARGARITA REYES REYES, identificado con la cédula de ciudadanía No. 32.938.227 de Cartagena, en mi calidad de Contratista del SENA, en estrategia de tecnoacademia itinerante – CURSOS COMPLEMENTARIOS en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para los contratos el valor de DIECISIETE MILLONES NOVECECIENTOS TREINTA Y OCHO MIL NOVENTA M/CTE. (\$17.938.093,00) . Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: Por mensualidades tal y como se discrimina en el documento anexo al presente proceso, proporcionalmente por el número de días del primer y último mes del contrato.

Plazo: Será hasta el 23 de diciembre de 2025

OBJETO: Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En FORMACION REGULAR TITULADA Y COMPLEMENTARIA Para el Programa Formación SISTEMAS



Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro.	Se desarrollo la formación del curso complementario Manejo de Herramientas de Marketing Digital en las instituciones con las que se llegó a acuerdo.	Listados de asistencia, registros fotográficos.
2	Entregar al equipo de Sofía plus, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo	Se envió correo con la solicitud de creación de fichas en Sofía Plus para el curso complementario.	Copia del correo enviado
3	Hacer la evaluación correspondiente de los aprendices asociados a los cursos asignados.	Se realizaron evidencias de conocimiento y producto para hacer seguimiento a los estudiantes.	Registro fotográfico
4	Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y fichas asignadas (Tituladas y complementarias), dentro de los 8 días siguientes a la terminación de las competencias a cargo que demuestre el resultado de aprendizaje alcanzado por el aprendiz.		
5	En virtud del principio de coordinación, se podrán fijar reuniones, capacitaciones e inducciones a las que deberá asistir el contratista, en aras de lograr un adecuado cumplimiento de los objetivos y la calidad de la formación.	Se gestionaron reuniones y llamadas con rectores para acordar horarios y formalizar la implementación de cursos.	Se realizaron llamadas, envío de para el desarrollo del cursos complementario de TECNOACADEMIA – ITINERANTE MARKETING DIGITAL
6	Aplicar los recursos didácticos establecidos en el desarrollo curricular del programa de formación	Se creo el material, guías, presentaciones y recursos digitales para el desarrollo de las competencias.	Presentaciones elaboradas.
7	Coadyuvar en las acciones de Retención de las fichas de formación que le han sido asignadas a fin de cumplir con las metas de retención	.	
8	Implementar los procesos de gestión documental adoptados por la entidad		



9	Apoyar en las demás actividades asignadas por el supervisor que permitan el adecuado seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva.		
10	En virtud del principio de coordinación entre las partes, se deberá dar cumplimiento a la programación de las fichas de formación que le sean asignadas en cada periodo, bien sea en formación titulada o complementaria en las modalidades presencial y virtual.	Se realizó la programación para la atención de las instituciones educativas a las que se les impartirá la formación.	Programador mensual para la atención de las Instituciones.
11	Aplicar los formatos dispuesto en la plataforma compromiso en el marco del Sistema de Gestión integrado de la entidad.		

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	XX	XX	XX	XX
2.	XX	XX	XX	XX

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos



realizados y el No. 9492107003 de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,



PAOLA MARGARITA REYES REYES

Contratista

C.C. No. 32.938.227 de Cartagena/Bol

Recibí a satisfacción:

JAIR LORENZO MARCHENA DE LA HOZ

Supervisor Contrato 8246000 de 2025

Coordinador Académico Jornada Mixta

Formación Titulada Virtual y Ecosistema Virtual

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: PAOLA MARGARITA REYES REYES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/10/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3349634 - MANEJO DE HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Estructurar comunidades virtuales de acuerdo con técnicas de marketing digital y tipo de negocio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL SEGÚN LA TENDENCIA ACTUAL DE LAS EMPRESAS PARA LLEGAR A LOS CLIENTES.

SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL ADECUADAS PARA EL PRODUCTO A PUBLICITAR SEGÚN RECURSOS DISPONIBLES.

UTILIZAR HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL ADECUADAS PARA LA PROMOCIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO DE ACUERDO A METODOLOGÍAS ESTABLECIDAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3364221 - MANEJO DE HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Estructurar comunidades virtuales de acuerdo con técnicas de marketing digital y tipo de negocio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL SEGÚN LA TENDENCIA ACTUAL DE LAS EMPRESAS PARA LLEGAR A LOS CLIENTES.

SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL ADECUADAS PARA EL PRODUCTO A PUBLICITAR SEGÚN RECURSOS DISPONIBLES.

UTILIZAR HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL ADECUADAS PARA LA PROMOCIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO DE ACUERDO A METODOLOGÍAS ESTABLECIDAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

3349618 - MANEJO DE HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Estructurar comunidades virtuales de acuerdo con técnicas de marketing digital y tipo de negocio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL SEGÚN LA TENDENCIA ACTUAL DE LAS EMPRESAS PARA LLEGAR A LOS CLIENTES.

SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL ADECUADAS PARA EL PRODUCTO A PUBLICITAR SEGÚN RECURSOS DISPONIBLES.

UTILIZAR HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL ADECUADAS PARA LA PROMOCIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO DE ACUERDO A METODOLOGÍAS ESTABLECIDAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	48,00
--------------------------------------	--------------

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

3359571 - MANEJO DE HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Estructurar comunidades virtuales de acuerdo con técnicas de marketing digital y tipo de negocio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL SEGÚN LA TENDENCIA ACTUAL DE LAS EMPRESAS PARA LLEGAR A LOS CLIENTES.

SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL ADECUADAS PARA EL PRODUCTO A PUBLICITAR SEGÚN RECURSOS DISPONIBLES.

UTILIZAR HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL ADECUADAS PARA LA PROMOCIÓN DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO DE ACUERDO A METODOLOGÍAS ESTABLECIDAS.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	40,00
-------------------------------	-------

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	176,00
-------------------------------------	--------

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
TOTAL TIEMPO EDT's:				0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

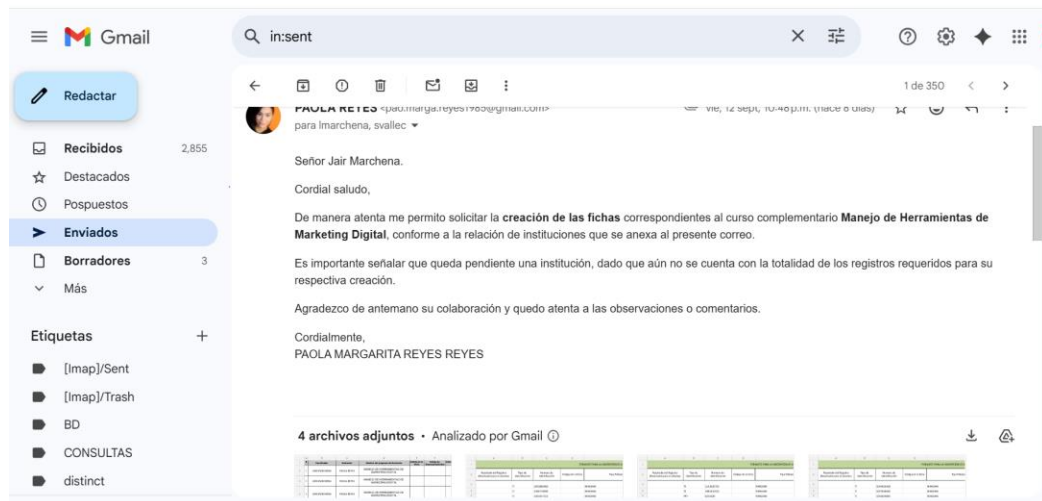
FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:			0,00

INSTRUCTOR: PAOLA MARGARITA REYES REYES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS



Se envió correo con la solicitud de creación de fichas en Sofía Plus para el curso complementario.



- Se creo el material, guías, presentaciones y recursos digitales para el desarrollo de la formación



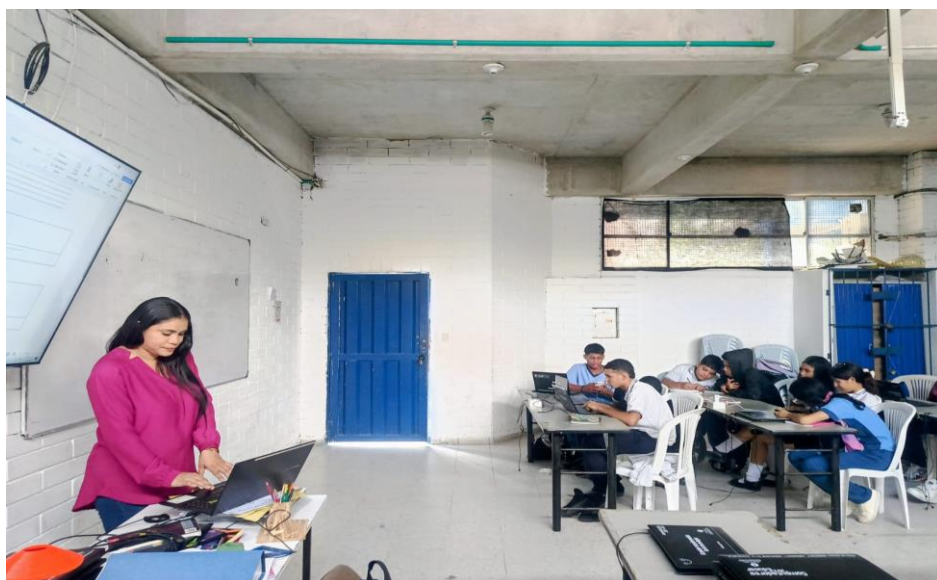


- Evidencia fotográfica del desarrollo de la formación.

INSTITUCIÓN EDUCATIVA DISTRITAL JOSE CONSUEGRA HIGGINS



INSTITUCION EDUCATIVA DISTRITAL SAN GABRIEL





INSTITUCIÓN EDUCATIVA TÉCNICO EL SANTUARIO





INSTITUCIÓN EDUCATIVA DISTRITAL CALIXTO ÁLVAREZ

